

臺大經濟系友會訊

臺大經濟系系友



內
郵資已付

臺北郵局許可證
台北字第6775號
無法投遞時請退回

發行所：臺灣大學經濟學系 發行人：張勝凱系主任 總編輯：馮勃翰 地址：106台北市羅斯福路四段1號 電話：(02)3366-8448 傳真：(02)2365-9128
http://www.econ.ntu.edu.tw 電子郵件：econman@ntu.edu.tw Facebook帳號：「Econman Ntu」 歡迎加入 Facebook「臺大經濟系系友聯誼會」粉絲團

系友專訪

醉心資本市場威力 金庫資本總經理 丁學文 帶領台灣出行產業打國際盃



金庫資本管理合夥人兼總經理丁學文，臺大經濟系畢業後，遠赴美國康乃爾大學就讀財務金融研究所，剛好搭上美國華爾街對沖基金蓬勃發展的年代。他發現，資本市場具有改變世界的力量，因此投身創投，成立金庫資本，專注於出行產業供應鏈的投資。

丁學文認為，台灣人才優秀，又有強大的車輛與電子零組件產業鍊，「只缺舞台、場景」，金庫資本就是一個最佳平台。他比喻，金庫資本就像航空母艦，而台灣的車輛供應鏈、科技業如同軍火庫；透過軍火庫充實航空母艦的戰力後，就可以放眼全世界，與其他國家打國際盃。

赴美就讀財務金融

深受資本市場運作機制吸引

相較於其他臺大經濟系的同學，畢業後多走上公務員、教職一途，丁學文顯得相當「異類」，出國唸書選擇的是財務金融，「其實這是因緣際會。」丁學文說，他1992年在康乃爾大學唸書，當時美國經濟很爛，「所以柯林頓那時提出新的華爾街政策，也因此選上美國總統」。

當年，華爾街在柯林頓的新政下，開始蓬勃發展，而丁學文在美國唸書第二年，適逢有一門課的老師，同時也在華爾街的避險基金操盤，且績效表現很好，丁學文上了他的課後，有如醍醐灌頂。

「這位老師影響我一輩子。」丁學文說，他對創投的啟蒙，可說是源自這位老師。當年美國資本運作正在起飛，且逐漸影響全世

界，也埋下他日後投身創投的種子。然而，由於丁學文是家中獨子，為了家人，他並未將留在美國工作視為選項，因此即便當年台灣還沒有發展創投，他仍決定先返台找工作，

而丁學文回台後的第一份工作，是在荷蘭銀行做資產管理，「當時台灣只有券商，投信也才剛設立，我只能選擇其中比較接近資本市場的工作。」

有趣的是，他在荷蘭銀行接觸到的第一個聯貸案，就是台積電的聯貸案。

「當時台積電的人拿了一個比DVD大一倍的晶圓（Wafer）來，要借200億元買土地蓋工廠，我當時很年輕，竟然拒絕了。」後來，台積電甚至派公關團隊來跟丁學文談願景，「我其實都聽不懂。」直到台積電上市後，連續20幾隻漲停板，「我那時才更清楚資本市場的實力。」這成為促使他回到資本市場的主因。

不過，由於當年亞洲資本市場剛起步，還沒有真正的創投，因此丁學文一開始先在投信公司上班，「投信的商業模式和股權投資其實一模一樣，都是有人把錢委託給你，只是投資標的是股票。」等到1999年，台灣開放創投後，他就立刻想轉到創投上班，但此時他已把眼光放到中國資本市場。

「或許有些人覺得很奇怪，當年台灣資本市場發展比較好，為何要選擇去中國大陸？」丁學文說，其實這一切充滿許多運氣成份，當年他在統一投信任職，接到香港普華永道（資誠）的電話，告訴他中國開放投信業，但沒有人懂這塊，所以希望有懂投信的人去上課，「因此，我受邀去北京上了兩個禮拜的課」。

看好中國金融業發展

年屆不惑仍跳脫舒適圈遠赴中國

不過，這兩個禮拜的中國行，卻讓丁學文開了眼界。他利用休息時間，去逛了北京最好的書店，原本打算買書，沒想到書店

的一樓排一大隊人，「我原本以為是要買張惠妹的演唱會門票，後來才發現是排隊買基金。」他表示，當時台灣基金已經很難賣，但沒想到中國人卻瘋狂搶購，因此他意識到，「原來中國金融業還沒發展」。

此外，當年台灣的金融業，已經逐漸走向家族化，發展有限，「因此我覺得，我的下一站就是要去中國大陸。」而當時台灣在陳水扁總統執政下，兩岸「戒急用忍」，金融從業人員其實是去不了中國大陸，唯一沒有被管制的，就是創投，「所以我當下就寫信給中經合的美國老闆，表示我想往創投發展，而且看好中國大陸」。

當時的中經合，台灣當時唯一一家在中國有辦公室的創投，適逢管理台灣與香港的主管離職，丁學文就取而代之，進入中經合後，隨即赴北京任職3年，過程中還歷經SARS。這段時間他對中國的資本市場情況有更深一步的了解，他發現，雖然中國當時金融環境仍落後台灣，但應該快要起飛了，也因此，雖然年屆40歲，他仍決定跳脫台灣舒適圈，以中國為職涯發展的重心。

不過，丁學文笑說，「我也不是一開始就看這麼遠，但我很幸運，碰上台灣金融業開放，累積了不少Know How，成熟後換中國開始發展，所以我算有一點運氣。」他表示，他後來到中國發展後，正好遇到中華人民共和國國務院總理李克強上台力推大眾創業、萬眾創新的「兩創」，如同台灣當年發展創投的軌跡。

「台灣早期發展創投，是根據產業升級條例，也就是經濟部長李國鼎那個年代，當時交通銀行與行政院開發基金設立種子基金，也就是後來的國發基金，從矽谷找專家回來，而張忠謀也是在那時回來，因而催生了台積電，也才有新竹科學園區的半導體產業。」丁學文說。

到了2005年，中國也想複製這一套。「當時中國正籌備2008年的北京奧運，以及2010年的上海世博，中國政府認為經濟有機會上來，但要先做產業升級，不能只停留在低端工廠。」丁學文說，當年的上北廣（上海、北京、廣州）陸續成立引導基金，專注投資創投，但條件是要求協助當地產業升級，這也給了丁學文成立金庫資本的機會。（接下頁）

(承上頁)

時勢造英雄

金庫資本隨中國出行產業起飛

談及金庫資本誕生的過程，以及為何選擇出行產業為投資對象，丁學文笑說，「很多人以為金庫（KYMCO）是台灣光陽汽車旗下創投，其實不是。」他赴中國發展初期並非一帆風順，「在 2006 左右，中國製造業利潤下滑，跟早期台灣很像，因此尋求轉型，需要創投資金」。

不過，當時丁學文成立創投，想的是募集人民幣資金。「由於那時中國還有資本管制，所以我希望大陸人投資我，我再投資大陸產業。」然而，當時中國只有兩種人有錢，一是暴發戶，二是 IPO 公司。但中國第一代創業家的水平不高，「他們對我說，要投我，可以，但要求一年內賺錢，也就是『保底』，這根本很難做到。」導致丁學文初期的募資，其實相當困難。

但這一切，在 2009 年奧運結束後、世博開始前，出現了轉折。「當年我到青島出差，住在萬達的萬豪酒店，睡到半夜三點多起來，大概有 20 秒的時間，我一度不知道我身在何方。」當下，丁學文意識到自己，其實是個正港台灣人，「我的資金來源，應該以台灣、相信我的產業為主」。

當時台灣的金控旗下也有許多創投，為何丁學文尋求的不是金融業資金，而是產業？對此丁學文說，當年他在中經合時，曾參與股東會議，發現有三種投資人會進行股權投資，一種是金融業，一是有錢的「個人」，也就是醫師、會計師、律師等。

另一種就是科技業，「我發現我們的股東有光寶、宏碁、聯發科這些科技業，就很好奇為何這些科技業要投資創投？」後來發現，這些科技業相當擔心迷失未來轉型方向，因此想藉由投資創投，了解世界未來的產業趨勢。

「當年很多台商到大陸發展，最終都失敗，不然就是轉型為以三角貿易為主，沒有辦法打進大陸市場。」丁學文便思考：「我可以幫助台灣企業進軍大陸，因此投資人應該找台商。」那時台商回台後，最常提到的是中國政府的貪污與黑心，但丁學文在中國發展多年後，觀察長江三角洲一帶的地方政府，有許多好官員，「他們是真心想幫助國家起來」。

因此，丁學文決定好創投基金的方向，「我會尋求中國政府支持，並幫助台商接地氣。」由於長三角一代的省份，對外資比較友善，因此他的首檔創投基金決定落腳長三角。至於選擇出行產業為投資標的的理由，丁學文分享了一個小故事。

「很多人其實不知道，如果不是太陽花運動，特斯拉的研發中心原本要設在台灣。」丁學文說，台灣汽車供應鏈非常強，同時科

技業、電子零組件產業，也是世界頂尖，但由於當時政經情勢不穩，使得特斯拉最後選擇在上海設立研發中心，相當可惜。

不過，丁文學的首檔創投基金沒有選擇上海，而是落腳浙江。丁學文說，中國大陸的汽車產業聚落，主要位在廣州、重慶與江浙地區，其中汽配件產業主要在浙江南部，且佔了浙江省 GDP 的 4 成。「但那幾年汽配件產業的利潤一直往下掉，當地政府希望我幫忙找台商，協助他們做產業升級」。

當時丁學文對汽車產業不熟悉，「我對汽車產業鍊知道的不多，比較熟悉科技產業。」但世上總是有許多巧合，「光陽現在的董事長柯勝峯，是我研究所的同學，但我當時不知道他家是做車的。」丁學文說，三陽很早就進軍中國大陸，在大陸有兩個產業鍊，一個在江蘇常州，一個在湖南長沙，「但當時台灣沒有直飛常州班機，所以他來虹橋機場轉機時，就會到我辦公室借網路」。

沒想到這麼一借，卻串成了一筆大交易。「浙江政府打來時，柯勝峯正好在我辦公室，我當時因為不熟汽車產業，原本想拒絕浙江政府，但他拉我的手，告訴我他們家就是做車的。」踏破鐵鞋無覓處，得來全不費工夫，在浙江政府大力支持下，丁學文赴中國後首檔的創投基金「新動力」於焉誕生，而這就是金庫資本的前身。

美中貿易衝突後資本挪移 金庫回台佈局東南亞

隨後，中國的出行服務興起，在 2011 年至 2016 年間蓬勃發展，金庫資本也跟著這波市場浪潮，規模逐漸擴大。2017 年爆發美中貿易戰，中國最具指標的跨國企業—華為，被美國掐著脖子，這也讓中國政府意識到科技產業轉型升級的重要性。丁學文觀察，台灣在高端科技業還是比較強，且由於貿易戰因素，很多資本都轉向，往印度與東南亞佈局，因此他認為「回台灣的時間到了」。

丁學文說，印度與東南亞國家以前是英國殖民地，比較不信任中國，「他們認為中國的東西便宜，但企業沒有誠信。」且由於印度與中國有歷史情仇，「所以他們把中國和台灣分得很清楚，也知道全球唯一可以跟日本競爭車輛品質的地方，就是台灣。」而金庫資本是台灣人的創投，又有能力整合兩岸的科技技術，就成為印度與東南亞國家首選的合作對象。

今年，金庫資本宣布投資 3,000 萬美元，入股東南亞共享乘車獨角獸 Grab，協助台灣電動出行產業供應鏈打入東南亞市場，「為此我們談了 8 個多月。」丁學文說，其實金



庫資本一開始考慮的是印度市場，所以金庫資本回台設點時，培養的是以印度留學生為主的團隊。

但後來丁學文發現，印度來台留學生的素質，並沒有他想像的優秀，才得知印度最精英的學生，其實都在新加坡理工學院。為此，他特地拜訪新加坡政府，希望能在新加坡設立辦公室，並請新加坡政府協助幫忙組成好的印度團隊。沒想到，新加坡政府「自我行銷」，將原本要投資印度的金庫資本綁在新加坡。

「新加坡政府跟我說，如果想投資東協，你應該選擇東南亞，而不是印度。」丁學文說，新加坡官員一席話，完全顛覆他以往的想像，「他跟我說，你們台商以前到中國，都是到蘇州、東莞；去越南也都是去平陽，完全不知道河內發生什麼事」。

「這段話讓我意識到，以往我們觀察一個市場，只從最熟悉的點切入，但對於整體的發展，卻一知半解。」也因如此，新加坡政府說服丁學文，進而促成金庫對新加坡新創獨角獸 Grab 的投資，這也充分展現新加坡政府對新創產業的支持。

出行產業將帶來產業革命

丁學文希望協助台灣打國際盃

回頭來看台灣的創投發展，丁學文表示，近年台灣創投如同「只是見黃昏」，一直往下走，反而中國創投發展緊 10 多年，但有如「橫空出世」，包含阿里巴巴、百度，都完全採用歐美的資本運作邏輯，發展速度驚人，「台灣現在連對方車尾燈都追不上。」此外，台灣製造業也比較不懂「說故事」來吸引投資人，加上受中國、東南亞新興市場的擠壓，這幾年確實過得比較辛苦。

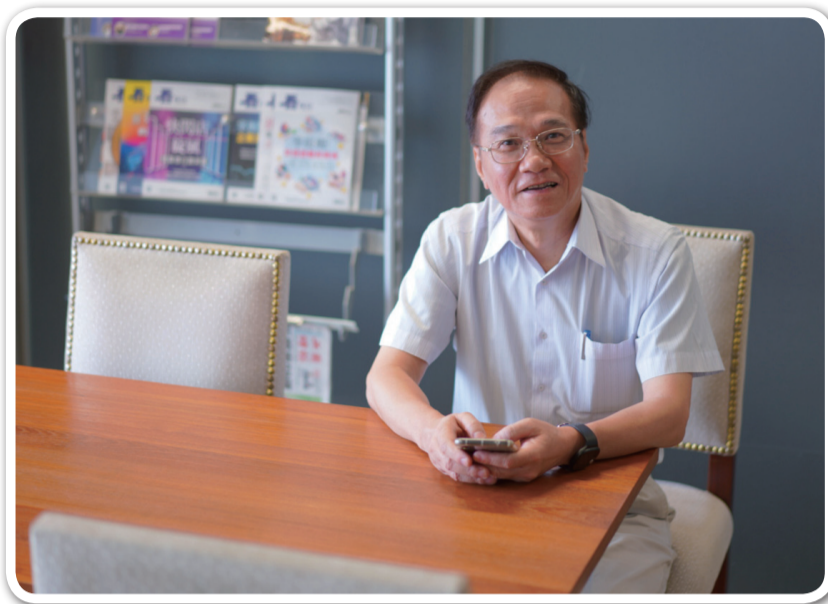
不過，丁學文認為，出行產業將是繼智慧型手機之後的下一個「產業革命」，可望創造相當多的創業機會，成為台灣「逆轉勝」的契機。他表示，出行產業要蓬勃發展，需仰賴車輛與科技聯網，而台灣是全球少有在這兩個領域都很強的國家，「只是缺乏舞台」。丁學文希望透過金庫累積的國際化經驗「打頭陣」，可以協助台灣企業以及優秀人才「走出去」。

(丁學文先生為本系 1988 年畢業系友)

>> 退休教師

作育英才 30 年 毛慶生 老師

期許社會多一點理性、少一點民粹



近 30 年教職生涯皆在臺大經濟系度過的毛慶生老師，去年 7 月屆齡退休，但熱愛教學研究的他，至今仍以兼任教師身分，在經濟系繼續「作育英才」；所執教的總體經濟學相當熱門，有許多外系學生慕名前來聽課。

他認為，經濟學是一門「入世」的學問，經濟學家應訓練學生建立相對客觀的理論基礎，讓社會多一點「理性思辨」的空間，而非訴諸民粹情感。

毛慶生是美國羅徹斯特大學經濟學系博士，但在台灣唸書時，他是政治大學財稅系、政治大學經濟研究所出身，是典型的「政大幫」，與臺大其實沒什麼淵源，回台灣後之所以選擇到臺大執教，完全是機緣巧合。

「我之所以回來台灣，主要有兩個原因。」毛慶生說，他取得博士學位後，進入美國中央銀行（FED）工作，一待就是 6 年。然而他對教學研究相當有興趣，對於擔任教職也充滿期待，因此回台任教一直在他的人生規劃中，「在美國工作 6 年，我覺得差不多了」。

除了無意久待外，毛慶生在美國的第 6 年，適逢父親過世，他想回台灣照顧母親，此時剛好臺大經濟系規劃增班，需要增聘老師，「有這個機會，我就申請回台任教」，沒想到一待就是快 30 年。

毛慶生回台時，他的母校政大也曾邀請他回政大任教，但為何仍選擇臺大？對此毛慶生說，在早期，臺大是訓練台灣最多經濟人才的搖籃，許多學者回台任教，臺大自然會是第一選擇。其次，他考量的是學校的「風格」。

在美國中央銀行待過的毛慶生，非常重視研究工作，但政大教授的教學負擔非常重，若去政大任教，恐怕無法兼顧教學與研究，「臺大一學期只要開兩門課，政大卻要

求老師一學期要開三門、甚至四門課，備課時間都不夠了，怎還有力氣花在研究上？」但他強調，這並非代表政大不好，純粹是制度、以及適不適合的問題。

讚臺大學生菁英 期許 靠教育改造社會

回顧近 30 年教職生涯，毛慶生笑說，總體經濟學一個班就超過 150 人，全校學生都可選；而經濟

系碩博班的學生，幾乎也都上過他的課，因此他教過的學生如「過江之鯽」，不乏已在各領域發光發熱的名人。但他的研究取向是新古典經濟學派，亦即芝加哥經濟學派，「想要考高普考的人，通常不會選我的課」。

談及對臺大學生的看法，毛慶生說，臺大學生的聰明才智，無庸置疑是「拔尖」的，與其他學校學生最大的差別，就是比較能接受相對理論與抽象的事物。

「總體經濟學非常入世，強調與現實世界接軌，但每個老師教學的取向不同，我比較傾向提供學生理論分析的架構。」毛慶生說，他非常重視學生的邏輯思辨能力，正如新古典經濟學派相當強調理論模型，「理論模型就是一種抽象和簡化的結果」。他曾到其他學校與學生交流，發現一般學生很難立刻理解抽象事物，「但臺大學生腦筋比較清楚」。

「經濟學是很複雜的學問。」毛慶生說，同樣一個經濟議題，問不同的經濟學家，可能每個人的答案都不一樣，因此，如何聚焦、進而透過有邏輯的架構來思考問題，不被別人牽著鼻子走，這是經濟系學生應該具備的能力，也是他教學上最重視的思維訓練。就他觀察，臺大學生的思維邏輯明顯優於其他學校的學生，「但不同科系之間，還是有點差別」。

他說，經濟系雖是門社會科學，但仍會用到一些數學，而文學院、政治系、社會系的學生，由於數理方面的訓練不夠扎實，上經濟學時壓力比較大；至於電機系、數學系的學生，雖然數理能力很強，學習速度較快，但解釋經濟現象時卻過度「數學化」，也就是習慣用數字、符號、方程式等，沒有辦法直觀性地描繪社會問題，反成為另一種問題。

「不要讓數學規範了你的思考。」毛慶生說，有些學生跟他說，自己沒修過微積分，或是微積分被當，「但我不要求你會微積分，就算是考試，我也會把微分後的結果告訴你，重點在於我把結果給你了，你會不會用」。

他舉馬政府之前推出的「消費券」，與近期政府的「振興三倍券」為例，強調這種政策都會有替代效果，「你一個月衛生紙用量就是這麼多，不會因為多了消費券、三倍券，你就多買衛生紙，這些都是 common sense，政府不講，其實這兩個是一樣的東西」。

毛慶生說，經濟政策其實可以用數學模型來證明，但經濟政策的論述，並不太需要重視模型，而是有沒有透過直觀論述的方式，讓所有人都聽得懂，這也是他一直以來的上課方式，「學生上完一年的課後，基本上都能摸出一套邏輯思維」。

毛慶生課堂上常引用時事分析經濟政策，「有些學生與我討論政策會熱血沸騰，但也有些學生跟我持不同意見，認為我說的不對。」他說，師生想法可以不同，但既然是經濟議題，就該用經濟學的邏輯討論，而不是訴諸感性；他身為經濟學家，就該訓練學生，用相對客觀的理論基礎，來解釋經濟現象。

談及現今社會，毛慶生仍充滿「憂國憂民」的學者情懷。他表示，目前全世界「民粹當道」，執政黨、反對黨，都訴諸民粹，「不然川普怎麼會選上美國總統？」但這也反映出，知識份子過去認為是「對」的方向，其實早已與底層民眾完全脫節，所以民粹可視為一種底層的反彈。

然而，毛慶生認為，在這樣複雜的社會中，若所有的政策都訴諸情感、直覺，將會出現很多問題，「一個經濟政策下去，如果影響只會有兩、三年，那還不用過於擔心，但很多經濟政策其實都是長期、不可逆的，因此必須理性思考利弊得失。」但理性討論如今竟然成為一種「奢求」。

不過，毛慶生對民粹當道的現象，其實沒那麼悲觀，這也是他至今仍堅持站在教育第一線的原因。他說，「目前這種現象不可能馬上改變，但透過教育，讓自己當成一粒種子，多多少少也能影響一些人。」尤其臺大學生都是未來菁英，若能藉由教育，一點一滴的影響這群菁英，讓他們具備邏輯思辨、以及與公眾溝通的能力，未來就有機會扭轉民粹現象，「或許，這也是臺大老師的特權吧！」

打造台流文化品牌

需要懂內容與管理的國際型人才

◎專訪本系 馮勃翰副教授

政府為了提升文化內容之應用及產業化，促進台灣文化創意產業發展，文化部去年成立「文化內容策進院」（以下簡稱文策院），希望可以架構跨部會、跨領域、跨平台的協力合作機制，整合文化、科技及經濟的能量，催生台灣文化內容產業生態系，以帶動產業投資與創新的動能，形塑台灣的國家文化品牌。

不過，台灣要發展文化內容產業，除跨部會、跨平台的合作外，最重要的關鍵，仍是「人才」的培育。曾擔任相關文化產業政策諮詢委員的臺大經濟系副教授馮勃翰認為，若有意打造「新台流」，發展出具台灣特色的文化內容產業，僅僅內容產製遠遠不夠，還需要有管理、財務、法律等背景的人才共同加入，才有機會發展出多元、高品質，能打入國際市場的作品與團隊。

馮勃翰說，曾有文化內容產業的單位有人力需求，希望他可推薦具備金融相關背景、產業分析能力的大學畢業生或研究生來擔任，但至今他仍未找到適合的人選，主要是合適的人選往往有非常好的工作可以去，想來的人在專業能力上尚不匹配。

馮勃翰表示，文化內容產業若要打入國際市場，除了外語能力是基本條件外，還必須具備國際企業的專業能力，也要對財務、會計及智財權等領域有充分理解。然而，有這些專業的人，還要能具備對內容的品味與鑑賞能力，因此大幅加深了尋找人才的難度。

「我認為適任的學生，他們寧可去傳統上更有前景的工作，例如時尚精品產業、跨國品牌公司等。」馮勃翰說，許多學生對台灣內容產業的理解仍停留在過去，認為台灣市場過小，做出來的東西格局不大，「他們自己不太看台灣的作品，而是去看英美、韓國的作品。」因此對於在台灣做內容產業沒

有興趣。

然而，現階段有部分對台灣內容產業有興趣的學生，通常很難同時具備所有條件，這是目前台灣找尋內容產業人才的窘境。

另一個情況是，台灣內容產業的發展，常常是內容強於商業，以電影為例，過去往往是由導演主導一切，而導演雖然擅長影像、美術、攝影，或者說故事，但對管理、財務、版權交易等並不熟悉。「要發展內容產業，只有內容還不夠，必須具備高端、全方位的綜合營運人才，並且需要懂商業的人一起投入製作。」

此外，馮勃翰說，包含人脈、溝通協調能力，以及如何在兼顧成本與效率下，想辦法「運籌帷幄」，將一群有創意的人組織起來，更是將來內容產業高端人才必須具備的能力，而這並不是簡單的事，「但未來這個圈子，絕對不會只有內容產業出身的人才能做。」

不過馮勃翰也坦言，具備管理、財會與貿易背景的學生，對內容產業實務不一定了解，但政府若希望能協助台灣作品走向國際，吸引不同背景的人才，仍是當務之急。

為此，文策院已陸續開始提供各種在實務上教育訓練的基礎課程，而他也在學校開立《創意產業專題》的課程，透過個案討論的方式，讓非內容產業背景出身的人，也能了解內容產業的運作方式。接下來，馮勃翰更打算開設一門《影視幕後的商業運作》通識課，將可讓更多的學生參與，「如此一來可以兼顧深度，以及接觸學生的廣度。」他希望，能在教育的階段，就讓對內容產業有興趣的學生，提前能了解這個在國際相當競爭的領域，究竟長什麼樣子。

除了人才培育外，如何替台灣內容產業找到合適的投資方，以及募資，也是另一

門重要課題。馮勃翰說，過去台灣本土電視劇，主要是由電視台出錢，因此內容以及方向，都是由電視台掌控。但現在網路串流平台興起，影視內容可以跨出地理區域與語言隔閡，市場也從本地直接轉向國際，因此資金規劃更複雜。

馮勃翰表示，台灣影視內容走向國際，面對不同的通路與市場，需要有資金以及投資方協助開發市場，但對投資方來說，初期投資往往面臨很多風險，尤其擔心投入資金無法回收，以致無法達成內容產製者當時預期的品質與規格，形成惡性循環，因此也出現了像《誰是被害者》這種「先拍再賣」的方式。

馮勃翰說，這種做法是先完成某個作品，看串流平台（如網飛）有無意願購買、會上哪幾個國家播映等。此階段製作團隊會先融資，等作品完成後進行版權買賣，進而看迴響與票房來回收資金。但在第一階段投資的股東與借款人，通常需投入數千萬到一兩億元的資金規模，「放到新創產業，會是很大的數字」，因此必須有人才了解當中的資金運作，籌資才會順利。

然而馮勃翰表示，台灣雖不乏願意投資內容產業的投資方，但對內容產業的商業運作不見得了解，「過去曾遇過傳產要投資，還強調多少錢都不是問題，但它們仍是以製造業的思維在看內容產業」。

對此，馮勃翰認為，政府若要鼓勵民間投資人投入文化內容產業，協助文創團隊募得資金，也必須將投資人教育視為政策發展的一環。唯有投資人本身也懂內容產製的商業運作，才会有信心投資影視作品，並且給予創作團隊更彈性、更永續的發展空間，進而建立可長可久的台灣文化內容產業生態系。

教師獲獎情形

1. 駱明慶教授榮獲第三屆『孫運璿學術獎』最佳論文獎
2. 謝志昇副教授榮獲科技部109年度『吳大猷先生紀念獎』。

110學年度經濟學系碩士在職專班招生

隨著臺灣經濟環境快速的變遷，為滿足產官學界對專業經濟知識的需求，臺大經濟系特別開設碩士在職專班（公共政策與經濟分析組），以期藉由培養嚴謹的邏輯推論能力以及統計分析能力。歡迎各界菁英報考！

簡章公告	110年1月05日（二）
報名時間	110年2月19日（五）至110年3月11日（四）
報名資訊	其他規定請至 http://www.aca.ntu.edu.tw/ 查詢

本系專班相關資訊請詳見經濟系網頁或電洽(02)3366-8440